

2017年6月8日
 株式会社日立製作所
 執行役社長兼 CEO 東原 敏昭
 (コード番号:6501)
 (上場取引所:東・名)

「2018 中期経営計画」の目標達成に向けたビジネスユニット等の成長戦略について

株式会社日立製作所(以下、日立)は、社会イノベーション事業を軸に IoT 時代のイノベーションパートナーをめざす「2018 中期経営計画」の進捗状況を、2017年5月12日に公表しました。

本計画の目標達成に向けたビジネスユニット(BU)等の成長戦略について、次の通りお知らせします。

■ 概要

2018 中期経営計画の目標

	2016 年度実績	2017 年度見通し*1、*2	2018 年度目標*1、*2
売上収益	9 兆 1,622 億円	9 兆 500 億円	10 兆円
調整後営業利益*3 率	6.4%	7.0%	8%超
EBIT*4 マージン	5.2%	6.4%	8%超
親会社株主に帰属する当期利益	2,312 億円	3,000 億円	4,000 億円超
フロント売上収益比率	38%	-	40%
海外売上収益比率	48%	50%	55%超
営業キャッシュ・フロー・マージン*5	7.1%	-	9%超
ROA*5、*6	3.3%	-	5%超
CCC*5、*7	72.2 日	-	70 日
グロスマージン	26.0%	-	28%超
SG&A*8 率	19.6%	-	20%

*1 日立国際電気の持分法適用会社化による影響を織り込み済み

*2 前提為替レート: 2017 年度 110 円/ドル 115 円/ユーロ、2018 年度 110 円/ドル 120 円/ユーロ

*3 調整後営業利益=売上収益-売上原価-販売費及び一般管理費

*4 EBIT: Earnings Before Interest and Taxes (受取利息及び支払利息調整後税引前当期利益)

*5 製造・サービス等

*6 ROA(総資産当期利益率) = 当期利益 ÷ 総資産(当年度期首と当年度末の平均) × 100

*7 CCC: Cash Conversion Cycle(運転資金手持日数)

*8 SG&A: Selling, General and Administrative expenses(販売費及び一般管理費(研究開発費を含む))

■ Lumada を活用した社会イノベーション事業拡大

	2016 年度実績	2017 年度見通し	2018 年度目標
	売上収益 (億円)	売上収益 (億円)	売上収益 (億円)
Lumada 事業	9,000	9,500	10,500
Lumada コア事業	1,200	1,900	2,900
Lumada SI 事業	7,800	7,600	7,600

(1)Lumada 事業戦略

①日立の IoT プラットフォーム活用モデル

- ・顧客協創による新たな価値創出を、データを核とした IoT プラットフォーム Lumada で支える

②Lumada 事業

- ・個別 SI である Lumada SI 事業をベースに、オープンでスケーラブルな Lumada コア事業を拡大し、2018 年度に Lumada 事業全体で 1 兆円超をめざす

③IoT プラットフォーム Lumada

- ・お客さまが保有する多様なアセットから生成されるデジタルデータを収集、人工知能などの最新デジタル技術により経営課題の解決を支援する

(2)Lumada 事業の拡大

①Lumada 事業の成長モデル

- ・Chief Lumada Officer のリーダーシップのもと、ユースケースを蓄積し、3 つのマネタイズモデルが連動して事業の成長を加速する

②ユースケースの拡大

- ・スマートファクトリーなど産業分野を中心に、203 件のユースケースを収集・公開、フロントのお客さまとの協創を促進する

③Lumada SI 事業戦略

- ・Lumada コア事業の展開加速を念頭に、データ利活用の基盤となるデータ共有システムの構築事業受注に注力する

④Lumada コア事業戦略

- ・フロント主導の顧客協創により、デジタルソリューションの創出を加速する
- ・グローバルフロント強化: 地域主導で顧客協創を推進し、デジタルソリューションをさまざまな業界や業種へ展開する
- ・プラットフォーム外販: 日立データシステムズ社のデータレイク HCP*⁹ や、Pentaho 社のアナリティクスソフトウェア Pentaho の外販を通じ、Lumada 開発の投資回収を加速する
- ・IoT 分野の人財強化: 世界トップクラスの人財を採用、研究・開発の中心をシリコンバレーとし、Insights Laboratory と一体で特徴技術を開発

⑤経営指標の改善

- ・2015 年度から Hitachi Smart Transformation Project の一部としてデジタル技術の活用を推進、業務プロセスの見える化や最適化で、経営指標の改善に貢献
- ・生産現場のスマート化: 日立グループの生産工場などで、実データを用いた価値検証を実施し約 30 件をユースケース化(2016 年度)、社内外に順次横展開する

(3)事業推進体制

- ・グローバルなプラットフォーム部門であるサービス&プラットフォーム BU(Hitachi Insight Group)がフロントと連携し社会イノベーション事業の成長を支える

*9 HCP: Hitachi Content Platform

■ ビジネスユニット等の成長戦略

1. インダストリアルプロダクツビジネスユニット*10

BU	2016 年度実績		2017 年度見通し		2018 年度目標*11	
	売上収益 (億円)	調整後営業 利益率	売上収益 (億円)	調整後営業 利益率	売上収益 (億円)	調整後営業 利益率
		EBIT マージン		EBIT マージン		EBIT マージン
インダストリアルプロダクツ BU	3,444	4.6%	3,600	5.4%	4,000	8.0%
		2.5%		4.7%		7.2%

*10 インダストリアルプロダクツ BU と日立産機システムの単純合算

*11 2018 年度見通しは売上収益 4,200 億円、調整後営業利益率 8.1%、EBIT マージン 7.1%

(1)めざす姿

①ビジョン

- ・幅広い産業ニーズに応える「強いプロダクト事業」の確立

②基本方針

- ・循環型事業*12 のグローバル成長戦略加速
- ・IoT 市場対応強化:プロダクト事業拡大、サービス事業拡大
- ・伸長事業へのリソース集中と戦略的投資

(2)重点事業の成長戦略

- ・重点事業のグローバル展開加速
- ・自己成長(オーガニック)とアライアンスの組合せによる成長加速、循環型事業(空気圧縮機・マーキング)への重点投資

①空気圧縮機事業

- ・Sullair 社買収による北米市場本格参入
- ・プロダクトを起点に北米産業系デジタルソリューション事業を展開

②マーキング事業

- ・事業領域拡大とグローバル成長戦略加速
- ・トータルマーキング事業構築(レーザーマーカ―・検査装置など)

③IoT 市場対応強化

- ・プロダクト:OT×IT 融合によるお客さまの価値創出
- ・サービス事業:設備の保守サービス・運用サポートへの展開

(3)キャッシュ創出力とコスト戦略

①SG&A

- ・量産:パープロ*13 向上、固定費率低減
- ・非量産:固定費削減、プロジェクト管理体制強化

②グロスマージン

- ・直接材料費低減
- ・グローバル調達力強化
- ・新製品開発時の原価企画管理

③キャッシュ創出力

- ・量産:業務プロセス改革による CCC 改善、Sullair 社シナジー創出
- ・非量産:プロジェクト収支管理の徹底(キャッシュフローモニタリング推進)

*12 交換部品などのアフターマーケットがあり継続的なリプレース市場のある事業

*13 一人当たりの生産性

2. 産業・流通事業

BU・事業	2016 年度実績		2017 年度見通し		2018 年度目標	
	売上収益 (億円)	調整後営業 利益率	売上収益 (億円)	調整後営業 利益率	売上収益 (億円)	調整後営業 利益率
		EBIT マージン		EBIT マージン		EBIT マージン
産業・流通事業*14	6,289	△0.2%	6,000	5.0%	6,660	7.5%超
		△0.6%		3.8%		7.4%超
産業・流通 BU*15	3,762	-	-	-	-	-

*14 産業・流通事業の業績には、産業・流通 BU のほか、情報・通信システムセグメントに計上されている産業・流通分野向け IT システム事業を含む

*15 産業・流通 BU から原子力 BU へのプラント建設事業(日立プラントコンストラクション)の移管(2017 年 4 月)を反映した数値

(1)めざす方向

既存事業の強みと顧客の現場で培った OT をベースに日立独自のサービスを提供

(2)成長戦略

①デジタルソリューション事業の拡大

- ・Lumada を活用した新規顧客・新分野の開拓、新サービスの事業化
- ・IT・制御一体でのデジタルソリューション強化に向けた人財リソース集中
- ・産業・流通分野の新たなソリューションのグローバル展開加速

②グローバル展開

・アジア:

「産業設備+デジタルソリューション」事業(日系・地場企業、グローバルメジャー)

日立グループ現地法人との連携強化(顧客開拓、デリバリーパートナー選定)

・北米:

買収する北米空気圧縮機メーカー Sullair 社の顧客基盤を活用したデジタルソリューション事業参入

(3)コスト戦略とキャッシュ創出力強化

Hitachi Smart Transformation Project の進化と BU 体制融合効果の刈り取り

①SG&A

- ・デジタルソリューション事業拡大に向けたフロントの強化

・バリューチェーン全体でのパイプライン管理定着による業務効率化

②グロスマージン

- ・フェーズゲート運用の徹底による案件優良化・ロスコスト削減
- ・デジタルソリューション事業拡大による高付加価値化・横展開

③キャッシュ創出

- ・国内外大口案件のキャッシュフロー管理強化
- ・契約分割や前受金などによる入金促進および債権流動化

3. オートモティブシステム事業

事業	2016 年度実績		2017 年度見通し		2018 年度目標	
	売上収益 (億円)	調整後営業 利益率	売上収益 (億円)	調整後営業 利益率	売上収益 (億円)	調整後営業 利益率
		EBIT マージン		EBIT マージン		EBIT マージン
オートモティブシステム事業	9,922	5.7%	10,000	6.2%	11,000	7.0%
		6.6%		6.1%		6.9%

(1)事業コンセプト

社会インフラ・サービスとクルマの環境・安全・情報技術を統合した「先進車両制御システム」で社会ニーズに応える

(2)成長戦略

- ・2 大市場(中国、米国)において電動、自動運転車両の生産シェアが高いカーメーカーですすでに当社が評価を得ている顧客に対する拡販を重点強化
- ・当社の電動化・自動運転関連製品の採用継続と新規採用決定の顧客を拡大中
- ・基盤事業の盤石化とエレクトロニクス製品のシステムインテグレーションを基盤にメガトレンド対応技術の優位性を日立グループ連携により拡大
- ・日立グループ連携ソリューション: 日立グループがつながり、人・クルマ・社会をつなげる
- ・電動化・自動運転システム市場でグローバルに事業を拡大
- ・日立グループ R&D 資産とオープンイノベーションをグローバルに活用
- ・IoT プラットフォーム「Lumada」を活用した世界 5 極のデジタル工場化によるモノづくり革新を推進

(3)コスト構造改革とキャッシュ創出

①コスト構造改革

- ・IoT 活用によるモノづくり力と品質保証力の強化
- ・投資管理強化と資産効率向上

②キャッシュ創出

- ・メガトレンド対応製品・システム提案拡大
- ・日立グループ連携ソリューションの深化

(4)2020 年度目標

成長力を充填し市場伸長率を大幅に上回る成長率をめざす 売上 1 兆 3,000 億円

4. ビルシステムビジネスユニット

BU	2016 年度実績		2017 年度見通し		2018 年度目標 ^{*16}	
	売上収益 (億円)	調整後営業 利益率	売上収益 (億円)	調整後営業 利益率	売上収益 (億円)	調整後営業 利益率
		EBIT マージン		EBIT マージン		EBIT マージン
ビルシステム BU	5,858	9.8%	5,950	10.0%	6,500	11.0%
		10.0%		10.1%		11.1%

*16 2018 年度見通しは売上収益 6,200 億円、調整後営業利益率 11.0%、EBIT マージン 11.0%

(1)経営戦略

①基本方針

- ・Comfortable Smart Mobility Service (CSMS) の提供 (社会イノベーション事業の拡大)
- ・HUMAN FRIENDLY な世界最新の製品・サービスの開発 (あなたを思いやること、心地よくすること)
- ・フィデューシャリー・デューティーを意識したサービス事業の展開 (お客様の信頼に応えるサービス)

②経営戦略

- ・スマート経営改革 (グローバル市場での競争力強化と成長)
- ・グローバルトランスフォーメーション (経営資源のグローバル再配置による経営強化)
- ・デジタルトランスフォーメーション (IoT、AI 活用による第 4 次産業革命への対応)

(2)事業戦略

①進出済市場事業戦略

- ・成熟市場 [2021 年度までの効果額: 500 億円]: 新設シェア No.1 の獲得、サービス事業の拡大
- ・成長市場 [2021 年度までの効果額: 200 億円]: さらなるフットプリント拡大、新設受注シェア伸張

②新規開拓市場事業戦略 [2021 年度に向けた重点投資 効果額未定(1,000 億円超)]

- ・2021 年度に向けた新拠点設置拡大、新事業創出による事業基盤構築

③リニューアル事業の成長戦略

- ・日本のノウハウを活用したグローバルリニューアル事業の創出

④保全事業の成長戦略

- ・フットプリント拡大に同期した保全事業の拡大、業務効率向上による収益力向上
- ・保全 IoT 化と AI 活用による、サービス事業の高度化・収益拡大

(3)キャッシュ創出力の強化とコスト戦略

①共通

- ・キーテクノロジー不要のノンコア低収益事業からの撤退

②SG&A

- ・間接材低減施策の推進
- ・働き方改革による業務効率化促進

③グロスマージン

- ・グローバル標準機種 of 拡販・原価低減の推進
- ・スマート生産改革による生産効率向上
- ・IoT を活用したエレベーターのリモート監視、保全システムによる収益拡大

④キャッシュ創出

- ・営業入金の促進、前受金入金の拡大
- ・支出管理の強化、棚卸資産の圧縮
- ・投資の厳選・着実な投資効果の刈り取り

5. 鉄道ビジネスユニット

BU	2016 年度実績		2017 年度見通し		2018 年度目標 ^{*17}	
	売上収益 (億円)	調整後営業 利益率	売上収益 (億円)	調整後営業 利益率	売上収益 (億円)	調整後営業 利益率
		EBIT マージン		EBIT マージン		EBIT マージン
鉄道 BU	4,979	4.2%	5,400	5.6%	6,400	8.0%
		2.9%		4.5%		7.0%

*17 2018 年度見通しは売上収益 6,150 億円、調整後営業利益率 7.0%、EBIT マージン 6.0%

(1)成長戦略

①コア製品の強化

- ・高品質なモノづくりの維持および製品プラットフォームの充実と改善のための継続投資

②車両保守事業の拡大

- ・車両保守事業のさらなる拡大、顧客の総所有コストの削減寄与による差別化

③IoT およびデジタル化への注力

- ・IoT・デジタル化によるコア製品強化・差別化

④End-to-end ソリューションの提供

- ・日立グループの高い技術力に裏打ちされた End-to-end ソリューション・プロバイダーへの転換

⑤イノベーションリーダー

- ・日立グループの技術力をフル活用し、鉄道業界におけるイノベーション・リーダーをめざす

(2)目標達成に向けた取り組み

①プロジェクト中心の運営モデル

- ・運営モデルを会社単位のモデルからプロジェクト中心のモデルへ変革

②エンジニアリング能力

- ・設計・システムエンジニアリング・プロジェクトマネジメント能力の事業全体を通じたさらなる統合、強化

③コーポレート機能の強化

- ・ベストプラクティスを推進しコストを削減するためにサポート部門を中央集約化

④生産能力

- ・人材と設備へ投資して効率性を最大限に高めることにより生産能力を最適化
- ・効率向上のために設計および生産プロセスを改善

⑤内製・外注 戦略

- ・事業拡大のチャンスを追求するために内製および外注の戦略を再検討

6. 電力・エネルギー事業

BU・事業	2016 年度実績		2017 年度見通し		2018 年度目標	
	売上収益 (億円)	調整後営業 利益率	売上収益 (億円)	調整後営業 利益率	売上収益 (億円)	調整後営業 利益率
		EBIT マージン		EBIT マージン		EBIT マージン
電力・エネルギー事業*18	4,957	1.8%	4,900	3.5%	5,900	7.5%
		△11.5%		5.9%		12.7%
原子力 BU*15	1,922	-	1,960	-	2,000	-
電力 BU	2,769	-	2,670	-	3,200	-
エネルギーソリューション BU*18	782	-	740	-	1,100	-

*18 エネルギーソリューション BU の業績には、情報・通信システムセグメントに計上されている電力・エネルギー分野向け IT システム事業を含むが、電力・エネルギー事業全体の数値には含まない。

6.1 電力・エネルギー事業

(1) コスト戦略とキャッシュ創出力強化

Hitachi Smart Transformation Project の深化によりあるべきコスト構造を実現

①SG&A

- ・働き方改革による間接コスト低減
- ・案件パイプライン管理推進
- ・国内固定費の総見直し

②グロスマージン

- ・Value Chain Innovation 活動による調達費低減
- ・プロジェクトマネジメント強化によるロスコスト削減
- ・原価低減活動の推進

③キャッシュ創出

- ・契約条件改善・契約早期化
- ・案件別キャッシュフロー管理の徹底
- ・総資産圧縮による CCC 改善

(2)電力事業・エネルギーソリューション事業の状況

①電力ビジネスユニット 2016 年度の実績

- ・再生可能エネルギー事業の拡大、送変電システム事業の改善、サービス事業の拡大

②エネルギーソリューションビジネスユニット 2016 年度の実績

- ・国内事業:電力システム改革、地域を越えた電力融通の拡大、需要ニーズの多様化
- ・海外事業:分散化・デジタル化・電化による電力ビジネスの変化、再生可能エネルギー導入拡大による系統対策、フロント体制強化

6.2 原子力事業

事業戦略:国内事業を基盤とし、海外事業で成長、収益向上

(1)国内事業:基盤事業

信頼性と技術力で業界をリード

- ・早期再稼働、新規制、福島第一廃止措置の推進
- ・稼働率向上、運転延長に向けたソリューションの提供

(2)海外事業:成長事業

英国ホライズンプロジェクトの着実な推進

- ・プロジェクトの確実な進捗と事業価値の向上
- ・最強のパートナーリングによるリスクのミニマム化

(3) GE 日立ニュークリア・エナジー社との連携強化

- ・GE 日立ニュークリア・エナジー社との共同事業拡大
- ・連携の深化によりシナジーを拡大

7. 金融ビジネスユニット、公共社会ビジネスユニット

BU	2016 年度実績		2017 年度見通し		2018 年度目標	
	売上収益 (億円)	調整後営業 利益率	売上収益 (億円)	調整後営業 利益率	売上収益 (億円)	調整後営業 利益率
		EBIT マージン		EBIT マージン		EBIT マージン
金融 BU*19	4,474	-	4,700	-	5,100	-
公共社会 BU*20	3,278	-	3,350	-	3,500	-

*19 日立オムロンターミナルソリューションズの業績を含む数値(2017年4月から日立オムロンターミナルソリューションズを金融ビジネスユニットに区分)

*20 社会インフラ分野向け SI、ソフトウェア・ハードウェア販売および関連サービス事業の移管(2017年4月)を反映した数値

7.1 金融ビジネスユニット

(1)基本方針

- ・システムインテグレーション事業を基盤として、デジタルソリューション/グローバル分野を拡大

(2)事業戦略

①基盤事業:国内システムインテグレーション事業

- ・大規模システム構築案件の確実な獲得
- ・アプリケーション開発の生産性・収益性向上
- ・新たなマーケットニーズに対応したソリューション・サービス事業の拡大

②成長事業:デジタルソリューション事業 (FinTech 関連サービスなど)

- ・顧客の事業成長に貢献する新サービス・協創ビジネスの推進
- ・IoT プラットフォーム Lumada の活用(ブロックチェーン、統合認証基盤など)

③成長事業:グローバル事業

- ・日系金融機関との協創による金融サービス、新ソリューション創生
- ・ATM 事業で培った事業基盤・顧客基盤を生かした、各国のニーズに対応する新たな決済サービス事業の展開

7.2 公共社会ビジネスユニット

(1)基本方針

- ・システムインテグレーション事業を基盤として、IoT 分野をはじめとしたデジタルソリューション事業を拡大

(2)事業戦略

①基盤事業:国内システムインテグレーション事業

- ・日本の社会制度やインフラを支える大規模システムの着実な受注・稼働と生産性・効率性の徹底的な向上を継続的に推進

②成長事業:社会インフラシステムの高度化 -超スマート社会「Society 5.0」の実現に貢献

- ・顧客協創を通じフロント主導のデジタルソリューションを創出、OT×IT、基盤技術としての Lumada を用いてサービスを具現化

■ 補足資料

1. 2018 中期経営計画の分野、BU・事業別目標

分野、BU・事業	2016 年度実績		2017 年度見通し*1、*2		2018 年度目標*1、*2	
	売上収益 (億円)	調整後営業 利益率/ EBIT マージン	売上収益 (億円)	調整後営業 利益率/ EBIT マージン	売上収益 (億円)	調整後営業 利益率/ EBIT マージン
フロント	35,213	-	-	-	40,000	8.0%/ -
電力・エネルギー分野計*18	4,957	1.8%/ △11.5%	4,900	3.5%/ 5.9%	5,900	7.5%/ 12.7%
原子力 BU*15	1,922	-	1,960	-	2,000	-
電力 BU	2,769	-	2,670	-	3,200	-
エネルギーソリューション BU*18	782	-	740	-	1,100	-
産業・流通・水分野計	7,030	-	-	-	7,700	-
産業・流通事業*14	6,289	△0.2%/ △0.6%	6,000	5.0%/ 3.8%	6,660	7.5%超/ 7.4%超
産業・流通 BU*15	3,762	-	-	-	-	-
水事業	1,298	-	-	-	1,500	-
水 BU*21	755	3.3%/ 4.5%	780	5.9%/ 6.7%	900	8.0%/ 8.5%
アーバン分野計	10,838	-	-	-	13,200	-
ビルシステム BU*16	5,858	9.8%/ 10.0%	5,950	10.0%/ 10.1%	6,500	11.0%/ 11.1%
鉄道 BU*17	4,979	4.2%/ 2.9%	5,400	5.6%/ 4.5%	6,400	8.0%/ 7.0%
金融・公共・ヘルスケア分野計	12,386	-	-	-	14,600	-
金融 BU*19	4,474	-	4,700	-	5,100	-
公共社会 BU*20	3,278	-	3,350	-	3,500	-
ヘルスケア事業*22	3,169	9.7%/ 7.5%	3,240	9.8%/ 8.9%	4,000	10.0%/ 10.0%
ヘルスケア BU	1,752	-	-	-	-	-
プラットフォーム・プロダクト	67,145	-	-	-	71,600	8.0%/ -
サービス&プラットフォーム BU*23	8,255	3.1%/ △2.5%	8,000	5.7%/ 2.6%	8,300	8.1%/ 8.7%
インダストリアルプロダクツ BU*10、*11	3,444	4.6%/ 2.5%	3,600	5.4%/ 4.7%	4,000	8.0%/ 7.2%
オートモティブシステム事業	9,922	5.7%/ 6.6%	10,000	6.2%/ 6.1%	11,000	7.0%/ 6.9%

*21 水事業の業績には、水 BU のほか、インダストリアルプロダクツ BU の水分野向けポンプ事業等を含む

*22 区分変更により日立データシステムズ社の関連事業等を除外した数値

*23 情報・通信システムセグメントの IT プラットフォーム&プロダクツ部門との統合を反映した数値

2. 成長戦略(1) グローバル事業の拡大(海外売上収益比率)

BU・事業	2016 年度実績	2017 年度見通し	2018 年度目標
電力・エネルギー事業 ^{*18}	9%	10%	17%
産業・流通事業 ^{*14}	12%	11%	12%
水 BU ^{*21}	9%	20%	27%
ビルシステム BU	54%	56%	57% ^{*25}
鉄道 BU	83%	87%	84% ^{*25}
金融 BU ^{*19}	13%	19%	23%
公共社会 BU ^{*20}	0%	1%	1%
ヘルスケア事業 ^{*22}	62%	64%	69%
インダストリアルプロダクツ BU ^{*10}	25%	26%	32% ^{*25}
オートモチブシステム事業 ^{*24}	60%	60%	60%

*24 顧客拠点向け海外売上収益比率

*25 見通し値

3. 成長戦略(2) キャッシュ創出力の強化(CCC^{*5, *7})

BU・事業	2016 年度実績	2017 年度見通し	2018 年度目標
電力・エネルギー事業 ^{*18}	82.0 日	81.0 日	75.0 日
産業・流通事業 ^{*14, *26}	61.1 日	69.5 日	65.0 日
水 BU ^{*21}	13.8 日	34.0 日	30.0 日
ビルシステム BU	38.6 日	45.7 日	45.0 日 ^{*25}
鉄道 BU	139.4 日	80.0 日	56.0 日 ^{*25}
金融 BU ^{*19}	-	-	-
公共社会 BU ^{*20}	-	-	-
ヘルスケア BU	137.4 日	109.8 日	89.0 日
インダストリアルプロダクツ BU ^{*10}	107.5 日	97.2 日	95.7 日 ^{*25}
オートモチブシステム事業	40.5 日	40.7 日	40.6 日

*26 2017 年度と 2018 年度は大型中東工事案件を除いた数値

<将来の見通しに関するリスク情報>

本資料における当社の今後の計画、見通し、戦略等の将来予想に関する記述は、当社が現時点で合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等の結果は見通しと大きく異なることがあります。その要因のうち、主なものは以下の通りです。

- ・主要市場（特に日本、アジア、米国および欧州）における経済状況および需要の急激な変動
- ・為替相場変動（特に円／ドル、円／ユーロ相場）
- ・資金調達環境
- ・株式相場変動
- ・原材料・部品の不足および価格の変動
- ・長期契約におけるコストの変動および契約の解除
- ・信用供与を行った取引先の財政状態
- ・製品需給の変動
- ・製品需給、為替相場および原材料価格の変動並びに原材料・部品の不足に対応する当社および子会社の能力
- ・新技術を用いた製品の開発、タイムリーな市場投入、低コスト生産を実現する当社および子会社の能力
- ・価格競争の激化
- ・社会イノベーション事業強化に係る戦略
- ・企業買収、事業の合弁および戦略的提携の実施並びにこれらに関連する費用の発生
- ・事業再構築のための施策の実施
- ・持分法適用会社への投資に係る損失
- ・主要市場・事業拠点（特に日本、アジア、米国および欧州）における社会状況および貿易規制等各種規制
- ・コスト構造改革施策の実施
- ・人材の確保
- ・自社特許の保護および他社特許の利用の確保
- ・当社、子会社または持分法適用会社に対する訴訟その他の法的手続
- ・製品やサービスに関する欠陥・瑕疵等
- ・地震・津波等の自然災害、感染症の流行およびテロ・紛争等による政治的・社会的混乱
- ・情報システムへの依存および機密情報の管理
- ・退職給付に係る負債の算定における見積り

以上

このニュースリリースにおける将来予測に関する情報は、当社が現時点で合理的であると判断する一定の前提に基づいています。このため、実際の結果と大きく異なったり、予告なしに変更され、検索日と情報が異なる可能性もありますので、あらかじめご了承ください。
